

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Logistiikan koulutusohjelma / International logistics

Paavo Melin

BIM FINLAND OY:N LOGISTISTEN KUSTANNUSTEN TARKASTELUA
VUOSILTA 2012–2013

Opinnäytetyö 2014

TIIVISTELMÄ

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

Logistiikan koulutusohjelma

MELIN, PAAVO

BIM Finland Oy:n logististen kustannusten tarkastelua
vuosilta 2012–2013

Opinnäytetyö

36 sivua

Työn ohjaaja

Lehtori Olli Huuskonen

Toimeksiantaja

BIM Finland Oy

Syyskuu 2014

Avainsanat

logistiikka, kustannukset, rahti, myynti, hankinta

Tässä opinnäytetyössä on tutkittu BIM Finland Oy:n logistiikasta aiheutuvia kustannuksia sekä niiden syntyä vuosien 2012–2013 aikana. Työssä on myös tutkittu kulujen suhdetta liikevaihtoon ja hankintoihin. Tämä opinnäytetyö on luonnollinen jatkumo jo muutaman vuoden ajan jatkuneelle myyntitulojen ja kustannusten seurannalle. Opinnäytetyön tavoitteena on tutkia myyntituloja, raaka-ainehankintoja ja rahtikustannuksia sekä vertailla niitä aikaisempien vuosien tilastoihin sekä antaa BIM Finland Oy:n organisaatiolle kuva, mihin suuntaan tutkittavat tunnusluvut ovat kehittymässä. Lasketuista numeroista saadaan avattua yrityksen tunnusmerkkejä paremmin, koska asiat konkretisoituvat ja tulevat ymmärrettävämpään muotoon. Raaka-ainehankinnat on myös otettu tarkasteluun, mutta niistä aiheutuvia kuluja ei vielä voida verrata mihinkään, koska aikaisempina vuosina ei ole kyseisiä kuluja tarkemmin koottu ja laskettu. Työ sisältää laskelmia myynnin ja ostojen rahtikuluista. Venäjän-kauppa on työssä mainittu erikseen toimeksiantajan pyynnöstä.

Työ oli melko vaativa ja raskas toteuttaa, koska tietokannasta haettuja yksittäisiä tapahtumia oli yli 10 000 kappaletta ja niiden kategoriointi oli hyvin aikaa vievää työtä. Työssä on tutkittu tunnuslukuja vähän vaadittua enemmän, koska Venäjän tilastot on ensimmäistä kertaa eroteltu, laskettu ja analysoitu erikseen. Rahtikulujen selvittäminen ja erittely oli tärkeä osa työtä.

ABSTRACT

KYMENLAAKSON AMMATTIKORKEAKOULU

University of Applied Sciences

Logistics

MELIN, PAAVO

Bachelor's Thesis

Supervisor

Commissioned by

September 2014

Keywords

Examining logistics costs of BIM Finland Oy 2012-2013

36 pages

Olli Huuskonen, senior lecturer

BIM Finland Oy

logistics, costs, freight, sales, purchasing,

This study examined the logistics costs of BIM Finland Oy and their creation during 2012-2013. There was also a study on the ratio of expenses to the sales and the procurement. This task is a natural continuation of monitoring the last few years of sales revenue and costs. The aim of this task was to examine the revenues from sales and raw material purchases, also to compare them to previous years' statistics and provide to BIM Finland Oy image to direction the indicators are developing. Calculated numbers can enlighten business indicators when things are materialized and analyzed in an understandable format. Raw material procurement is also under consideration, but its costs cannot yet be compared to anything, because in previous years they were not gathered and calculated. The study included freight costs of sales and purchases. Russia has discussed separately as requested by the commissioner.

The work was quite demanding and a heavy process to implement, since there were more than 10 000 transactions and it was very time consuming job to categorize all of them. In the task, the researched distinctive indicator were a little more than required because Russian statistics were separated, calculated and analyzed for the first time. Clearing and specifying the freight costs had important role in the thesis.

ALKUSANAT

Haluan kiittää työtäni valvonutta ja ohjannutta lehtoria Olli Huuskosta hyvistä vinkeistä ja ohjeista työn edistymisen hyväksi. Kiitän myös BIM Finland Oy:n logistiikkapäällikköä Ari Kotroa ja muuta henkilökuntaa, jotka omalla toiminnallaan edesauttoivat tämän työn ripeää valmistumista. Olen myös tyytyväinen saamaani erittäin arvokkaaseen oppiin, jota varmasti tarvitsen tulevaisuudessa siirtyessäni työelämään.

Osaa tekemistäni laskelmista ei voinut tässä työssä hyödyntää, ettei yrityksen kannalta arkoja tietoja leviäisi muiden alalla toimivien kilpailijoiden eduksi.

24.9.2014

Paavo Melin

SISÄLLYS

TIIVISTELMÄ

ABSTRACT

ALKUSANAT 4

1 JOHDANTO 7

2 BIM FINLAND OY 8

2.1 Yritysesittely 8

2.2 Toiminta-ajatus 9

2.3 Erikoisosaaminen 11

2.4 Strategia 12

2.5 BIM Finland Oy:n markkinasegmentit ja tuoteryhmät 13

3 LOGISTIIKKA 13

3.1 Yleistä 13

3.2 Toimintatavat 14

4 TUNNUSLUKUJEN LASKENTA 17

4.1 Määrittelemine 17

4.2 Tunnusluvut 20

4.2.1 Vuosi 2012 21

4.2.1.1 Kokonaismyynnin rahtikulut 22

4.2.1.2 Myynnin ja rahdin tunnuslukuja 2012 23

4.2.1.3 Raaka-ainehankinta 24

4.2.2 Vuosi 2013 26

4.2.2.1 Kokonaismyynnin rahtikulut 27

4.2.2.2 Myynnin ja rahdin tunnuslukuja 2013 28

4.2.2.3 Raaka-ainehankinta 29

4.3 Vuosien 2012–2013 vertailu 30

5 VENÄJÄ 32

5.1 Taustaa	32
5.2 Myynti	32
5.3 Rahti	33
5.4 Yhteenveto	33
6 LOPUKSI	34
LÄHTEET	35

1 JOHDANTO

Olen työskennellyt BIM Finland Oy:n palveluksessa kesät 2013 ja 2014 logistiikkapäällikön kesälomittajana. Työn saaminen ei ollut helppoa, sillä hakijoita on joka vuosi useita henkilöitä vastaavien työharjoittelupaikkojen vähäisen määrän vuoksi. Onneksi sain apua ja suosituksia ystävältäni, joka työskentelee aluepäällikkönä BIM:n organisaatiossa. Hakemaani työtehtävää en juuri ollenkaan tuntenut, koska työhistoriani on täysin eri alalta. Saatuaani työn asetin itselleni tavoitteet mahdollisimman korkealle. Pyrin omaksumaan mahdollisimman laajan käsityksen logistiikan käytännöistä ja pelisäännöistä työelämässä. Työpaikka on ollut aivan loistava kokemus ja olen saanut hyvän vastaanoton ja paljon tukea ympärilläni työskenteleviltä ihmisiltä. Yrityksen toiminta on ollut avointa, joten olen saanut rauhassa tutustua organisaation rakenteeseen sekä tärkeisiin yrityksen sisäisiin toimintatapoihin.

Ensimmäisen kesän aikana keskustelimme mahdollisuudesta tehdä opinnäytetyö yritykselle. Aikaisemmin yritykselle on tehty raportti logistiikan kustannuksista vuosilta 2006–2008 ja opinnäytetyö kyseisestä aiheesta vuosilta 2009–2011. Vuosi 2009 kuitenkin jätettiin pois, koska BIM Finland vaihtoi toiminnanohjausjärjestelmää SAP:sta Vismaan, jolloin tietojen kerääminen osoittautui liian työlääksi tai mahdottomaksi. Tämän työn tarkoitus on tutkia yrityksen historiaa ja tehdä johtopäätöksiä, jotka auttavat yrityksen kilpailukyvyn seurannassa ja parantamisessa. Työn tavoitteena on laskea ja analysoida yrityksen kahden vuoden takaisia taloudellisia ja logistisia tunnuslukuja. Näitä tunnuslukuja on tarkoitus käyttää vertailukohteena yrityksen nykyhetken tilanteeseen ja tulevaisuuden arviointiin. Tutkielma auttaa havaitsemaan kehityssuuntia ja auttaa mahdollisesti tekemään tarvittavia toimenpiteitä tuotannon tarpeisiin tai muihin kilpailukykyä ylläpitäviin kohteisiin.

Tässä opinnäytetyössä on ensimmäistä kertaa laskettu ja tutkittu Venäjän-kaupan myyntituloja ja rahtikustannuksia sekä vertailtu niitä yrityksen muihin maihin suuntautuvaan toimintaan. Työssä kokonaismyynti kattaa kaikki myydyt tuotteet maasta tai maanosasta riippumatta. Pelkällä myynnillä tarkoitetaan myyntiä, jossa kauppa Venäjälle on poistettu laskuista. BIM Finland Oy:llä on Venäjän-kaupalle oma

osastonsa, ja näin ollen on irrotettu kokonaan omaksi luvuksi, jotta tunnusmerkkejä olisi helpompi tarkastella eikä vääristymiä pääsisi syntymään.

Olen erittäin tyytyväinen saadessani tehdä tämän tutkielman juuri BIM Finland Oy:lle. Henkilökunta otti minut loistavasti vastaan eikä ongelmia sen suhteen ollut missään vaiheessa. Kaikki antoivat apua, jos siihen vain suinkin pystyivät. Työ logistiikan parissa on mielenkiintoista ja tähän mennessä ollut erittäin opettavaista. Olen oppinut niin alan kotimaan käytännöistä kuin ulkomaiden käytännöistäkin todella paljon. Tehdessäni tätä opinnäytetyötä työni ohella olen saanut paljon uusia kokemuksia toimenkuvastani ja olen ollut tyytyväinen työtehtäviini, jotka ovat peruseriaatteiltaan juuri sitä, mitä koulussa olen opiskellut. Lisäksi uuden oppiminen on pitänyt mielenkiintoani yllä.

BIM Finlandilla on erittäin pätevää ja ammattitaitoista henkilökuntaa, jonka kanssa on ollut ilo työskennellä.

2 BIM FINLAND OY

2.1 Yritysesittely

BIM Finland Oy:n emoyhtiö BIM perustettiin Ruotsissa vuonna 1973. Perustaja oli Peter Wällberg ja nykyään Wällbergin perhe omistaa koko yrityksen.

Tuotantolaitoksia on Ruotsissa ja tytäryhtiöillä Norjassa, Suomessa, Etelä-Afrikassa ja Englannissa. Työntekijöitä on maailmanlaajuisesti noin 200. Pääkonttori on Stenkullenissa Göteborgin lähellä Ruotsissa. (Bimkemi, 2014.)



Kuva 1. Yrityksen logo (BIM Finland Oy, 2014.)

Vuonna 1995 BIM-konserni osti Kouvolan Korjalan teollisuusalueelle vuonna 1982 perustetun Cellkem Oy:n, jonka tiloissa sijaitsee nykyään BIM Finland Oy:n päätuotantolaitos. Suomessa tuotantoa on myös Otalammella Vihdissä, jossa kaksi prosessityöntekijää pystyy toteuttamaan vaaditun tuotannon.



Kuva 2. BIM Finland Oy:n toimitilat Kouvolan Korjalassa (BIM Finland Oy, 2014.)

BIM Finlandin liikevaihto on noin 20 miljoonaa euroa ja henkilökuntaa on noin 40 ja se on yksi alansa johtavista toimittajista Suomen ja Venäjän sellu- ja paperiteollisuudelle.

Yritys on listattu neljä kertaa Euroopan 500:n nopeimmin kasvavan yrityksen joukkoon. (Bimkemi, 2014.)

2.2 Toiminta-ajatus

Elämäntehtävällä tarkoitetaan yksinkertaisesti sitä, mitä BIM Finland Oy liiketoiminnallisesti tekee ja mikä on yrityksen tärkein tehtävä sekä miksi yritys on olemassa. BIM Finland Oy:n toiminta-ajatuksena voi pitää paperiteollisuuden paperiprosessikemikaalien kehittämistä tehokkaampaan ja taloudellisempaan suuntaan kestävä ja turvallinen kehitys huomioon ottaen.

Miten toiminta-ajatus ilmenee toiminnassa:

BIM Finland Oy:n tavoitteena on kehittää, valmistaa ja markkinoida erikoiskemikaaleja, jotka vastaavat täysin niitä odotuksia, jotka asiakkaat sopimuksen mukaan asettavat. Asiantuntemuksellaan ja palvelullaan BIM tuottaa sellaista laatua, että asiakkaat saavat parhaan mahdollisen hyödyn tuotteista. (BIM Finland Oy, 2014.)

BIM Finland arvioi ja kehittää toimintaansa, palveluitaan ja tuotteitaan jatkuvasti tuloksellisuuden varmistamiseksi. Tavoitteiden saavuttaminen edellyttää jokaiselta BIM Finlandin työntekijältä toimintajärjestelmän mukaista toimintaa. Yrityksen tiloissa on oma laboratorio, jossa tuotteita muokataan ja kehitetään jatkuvasti kilpailukyvyn varmistamiseksi. Tuotekehitykseen osallistuvat laborantit, kemistit sekä myyjät, jotka ovat paperitekniiikan insinöörejä ja tuntevat asiakkaidensa tarpeet ja saavat muokata reseptejä tarpeen mukaan. (BIM Finland Oy, 2014.)

Yritysjohdolle sitoutuu laadun tekemiseen luomalla edellytykset laadun syntymiselle kaikissa toiminta-, valmistus- ja palveluvaiheissa. Toiminta pyritään pitämään koko ajan joustavana ja asiakkaan tarpeiden erityispiirteet huomioon ottavana. Tämä edellyttää henkilöstöltä palveluhenkisyyttä, ajankäytöltä joustavuutta ja venymiskykyä. (BIM Finland Oy, 2014.)

Millaiset asiat ovat edistäneet toiminta-ajatus sitoutumista:

BIM Finland pitää ympäristö-, terveys- ja turvallisuusnäkökohtia tärkeinä ja erottamattomana osana liiketoimintaa ja BIM tähtää toiminnassaan niiden jatkuvaan parantamiseen. Tavoitteena on vähemmän ympäristöä kuormittavien tuotteiden jatkuva kehittäminen ja niiden käytön optimointi yhdessä asiakkaan kanssa siten, ettei ympäristöä kuormiteta turhaan. Jokainen BIM Finlandin työntekijä tuntee oman työnsä ympäristövaikutukset ja voi omalla toiminnallaan pienentää ympäristön kuormitusta. (BIM Finland Oy, 2014.)

BIM Finland Oy:ssä ollaan jatkuvasti perillä laeista ja asetuksista, jotka koskevat organisaation toimintaa. Kaikki toiminta tapahtuu aina lakien ja asetusten sekä lupaehtojen mukaisesti. BIM Finland seuraa ja arvioi toimintansa ympäristövaikutuksia säännöllisesti. Toiminnasta tiedottaminen viranomaisille ja muille sidosryhmille on mahdollisimman läpinäkyvää kaiken mahdollisen luottamuksen säilyttämiseksi ja lisäämiseksi. (BIM Finland Oy, 2014.)

BIM Finland Oy:n toimintajärjestelmä on ISO 9001:2008 ja ISO 14001:2004 -standardien vaatimusten mukainen. BIM Finland Oy on sitoutunut Responsible Care -Vastuu Huomisesta – ohjelmaan, jonka tehtävänä on kestävä ja kannattava kehityksen huomioon ottaminen. (BIM Finland Oy, 2014.)

Koko henkilöstö tuntee laatu- ja ympäristöpolitiikan ja on selvillä sen vaatimuksista. Koko henkilökunta on ns. jalkautettu ottamaan vastuuta mm. ympäristöasioissa ja lakien noudattamisessa. Jos BIM Finland Oy ei noudattaisi muun muassa ympäristölakeja, toiminta loppuisi siihen. Yrityksellä on tavoite- ja tulossuuntainen toimintamalli, jota seurataan tiukasti kuukausitasolla. Tähän seurantaan kuuluvat myös lakien ja lupien voimassaolopäivät sekä toteutuminen jokapäiväisessä työssä. (BIM Finland Oy, 2014.)

Jatkuva markkinoiden kehityksen muuttuminen pakottaa kemikaalialan yrityksen mukautumaan kehitykseen ja vastaamaan aina vaan enemmän asiakkaiden tarpeisiin säilyttääkseen liiketoiminnan vakauden tällä hetkellä ja tulevaisuudessa.

Elämäntehtäväperiaate on myös keino, jolla yritys erottuu ja menestyy kilpailijoihin verraten asiakasrajapinnassa. Liiketoiminnassa menestyminen puolestaan koostuu neljästä osa- alueesta osaamisesta, strategiasta, johtamisesta ja vuorovaikutuksesta. (Rouvinen, S., 2013.)

2.3 Erikoisosaaminen

BIM Finland Oy kehittää, valmistaa, soveltaa ja toimittaa erikoiskemiaan perustuvia konsepteja, teknologiaa ja palveluja paperi- ja selluteollisuuden prosesseja sekä jatkojalostuksen tuotteita tukemaan prosessin hallintaa sekä tuottavuutta ja/tai parantamaan laatua. Yritys antaa erikoisominaisuuksia asiakkailleen ja auttaa asiakkaiden raaka-aineiden toimintaa erikoistarkoituksissa. (BIM Finland Oy, 2014.)

Suomessa myytävistä kemian sovelluksista 80 % valmistetaan omilla resepteillä.

BIM Finland Oy konsultoi ja auttaa sellu- ja paperiteollisuutta pudottamaan muuttuvia tuotantokustannuksia mm. seuraavilla tavoilla:

- Saannon ja tuotantotehokkuuden nosto
- Häiriöiden minimointi
- Vaihtoehtoinen kemia

- Prosessivaiheiden vähentäminen
- on- site-valmistus/jalostus (BIM Finland Oy, 2014.)

2.4 Strategia

BIM Finland Oy noudattaa asiakaslähtöistä strategiaa, jossa on kolme tavoiteltavaa arvoperustaa.

1. Tuotejohtajuus, johon pyritään tarjoamalla tuotteita, jotka venyttävät asiakkaan suorituskyvyn rajoja.
2. Asiakaslähtöisyyttä eli imuohjausta noudatetaan toimittamalla asiakkaille vain sitä, mitä he tarvitsevat.
3. Operatiiviseen ylivermaisyyteen pyritään tarjoamalla edullinen tai jopa edullisin hinta ja ongelmaton palvelu.

BIM Finlandin strategiaan kuuluu myös tehdä yhteistyötä useiden yhteistyökumppaneiden kanssa. Kumppaneiden avulla pyritään vahvistamaan kilpailuetua. BIM Finland Oy vaatii yhteistyökumppaneilta samoja arvoja ja kumppaneiden tulee myös täydentää tai vahvistaa samoja asioita, joita asiakkaille tarjotaan. (BIM Finland Oy, 2014.)

BIM yrityksenä pyrkii myös erilaistumaan ja eroamaan muista vastaavista kemian alan yrityksistä. BIM Finland Oy:n erottaa muista seuraavasti:

- Vakaa asema vain sellu- ja paperiteollisuuteen keskittyvänä kapean markkinasegmentin yrityksenä.
- Tapa työskennellä asiakkaan ongelmien ratkaisemiseksi.
- Verkostokeskeiset työmenetelmät pätevyyden maksimoimiseksi yksittäisissä projekteissa.

- Nopea reagointi ja räätälöityjen ratkaisujen tuottaminen lyhyessä ajassa.
- Kyky toimittaa ainutlaatuista ainutlaatuisia tuotteita, jotka on optimoitu yksittäisille asiakkaille. (BIM Finland Oy, 2014; Rouvinen, S., 2013.)

2.5 BIM Finland Oy:n markkinasegmentit ja tuoteryhmät

Kuva 3 kertoo BIM Finland Oy:n markkinasegmentit ja tuoteryhmät.

Markkinasegmenttejä ovat kemikaaleilta suojaava huolto, paperin ja kartongin päällystys, erikoiskudokset, toiminnalliset kalusteliset ja erikoissellu.

Chemical Preventative Maintenance	Paper and Board Surface	Tissue Specific	Functional Furnish Addition	Pulp Specific
<ul style="list-style-type: none"> ■ Kolloidinen retentio ■ Saostumanpoisto (koneen puhtaanapito) ■ Orgaanisten saostumien hallinta ■ Paperikoneen vaahdonhallinta ■ Virojen puhdistus ja kunnossapito ■ Mikrobiologisen kasvun hallinta ■ Mikrobiologinen säilöntä ■ Irrotuskemia, telansuoja-aineet ■ Flokkauskemikaalit ■ Pihkanhallinta ■ Katalaasin hallinta 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Barrier-käsittely ■ Päällystysten lisäaineet ■ Päällystysten vaahdonhallinta ■ Kitkanhallinta ■ Erikoissideaineet ■ Liimapuristimen lisäaineet ■ Erikoispäällysteet ■ Lakat ja laminointiliimat 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Imukyvyyn parantaminen ■ Balsamit ■ Kiinnirullaus ■ Hylsynvalmistus ■ Hajusteet ■ Lotion ■ Pehmeiden lisäys ■ Arkin laminointi ■ Kuumasulaliima ■ Häntäliima ■ Radan tasaisuuden parantaminen 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Painettavuuden parantaminen ■ Massaliimaus ■ Massaliimausta edistävät aineet ■ Kuivalujaliimat ■ Murtolujuusominaisuudet, venymän lisäys ■ Process Promoter ■ Siistauksen lisäaineet ■ Kemiallinen kuidun muokkaus ■ Siistaus ■ Bulkin lisäys 	<ul style="list-style-type: none"> ■ Sellun vaahdonhallinta ■ Pihkan dispergointi ■ Kuidun suojaus ■ Saostumanesto ■ Saostumanpoisto

Kuva 3. Markkinasegmentit ja tuoteryhmät (BIM Finland Oy, 2014.)

3 LOGISTIikka

3.1 Yleistä

Logistiikka on raha-, tieto-, taito- ja materiaalivirtojen käytännön hallintaan perehtynyt tieteen haara. Logistiikka voidaan jakaa kolmeen pääryhmään: tulo-, lähtö-

ja tuotantologistiikka. Logistiikan tarkempia osa-alueita ovat muun muassa toiminnanohjaus, hankinta ja muu ostotoiminta, kuljetukset, jakelu, huolinta ja logistiikan hallintaan liittyvä tietohallinto esim. toiminnanohjausjärjestelmät.

Logistiikka läpäisee toimitusketjun kokonaisuudessaan, eikä näin ollen tarkoita ainoastaan tavarankäytön fyysistä siirtämistä paikasta toiseen tai sen varastoimista.

Logistiikka on keskeinen osa yritysten laadukasta palvelua ja tehokasta toimitusketjua. Logistiikan taso näkyy suoraan asiakkaiden tyytyväisyydessä ja koko yrityksen toiminnassa ja kannattavuudessa.

Kuljettamisen, jakelun ja varastoinnin lisäksi prosessissa ovat mukana hankinta, tavarantoimittajat, asiakkaat, myynti, markkinointi, asiakaspalvelu, tilausten käsittely sekä laskutus. Nämä toimialueet muodostavat kokonaisuuden, jossa tietovirrat kulkevat taukoamatta moneen eri suuntaan eri osapuolien välillä. Tällaisen tietomäärän järkevään hallintaan yritykset tarvitsevat toiminnanohjausjärjestelmän, jolla eri osa-alueet on linkitetty saumattomasti toisiinsa ja tiedot pysyvät järjestyksessä ja helposti saatavilla. (Ritvanen ym. 2011, s.19.)

Liiketoiminta ei voi toimia ilman kunnollista logistiikkaa. Toimiva ja tehokas logistiikka on organisaatioiden toiminnalle erittäin tärkeää. (Ritvanen ym. 2011, s.19.)

3.2 Toimintatavat

Yrityksen logistiikasta vastaa yleensä kolme henkilöä. Logistiikkapäällikkö huolehtii käytännössä kaikesta muusta logistisesta toiminnasta paitsi toiminnoista Venäjällä, joista vastaavat henkilöt osaavat venäläiset toimintatavat ja -mallit. Venäjän toiminta vaatii oman osastonsa, koska maan käytännöt poikkeavat paljon muista maista. Erityisesti kielellisiä ongelmia syntyisi valtavan paljon ilman kielitaitoa, koska esimerkiksi monikaan kuorma-auton kuljettaja, joka hakee BIM Finland Oy:ltä tuotteita, ei puhu suomea tai edes englantia. Myös muut toimenpiteet kuten tullaus tai muut rajamuodollisuudet, on helpompi hoitaa, kun tuntee toimintatavat ja hallitsee kielen. Logistiikkapäällikön tehtäviin kuuluu myynti- ja ostotilausten hallinta, kuljetusten organisointi ja mahdollinen aikataulutus sekä tiedon välittäminen aina varasto- ja tuotantotyöntekijöille asti mahdollisimman saumattoman materiaaliavirran saavuttamiseksi.

Uutena järjestelynä BIM-konserni on ottanut käyttöön valtiolliset rajat rikkovat osastojen väliset pienryhmät, joissa esimerkiksi logistiikkaryhmä ratkoo muun muassa maiden välisiin toimituksiin liittyviä ongelmia sekä kilpailuttaa kuljetusliikkeitä ja pyrkii ratkaisemaan erilaisia ongelmia, joita voi ilmetä toimituksissa, kun tuotteita viedään maasta toiseen. Tuotanto-osaston tehtäviin kuuluu myytävien ja myytyjen tuotteiden valmistaminen, purkittaminen, mahdollinen varastointi ja kuljetusliikkeiden avustaminen jos tarve niin vaatii.

Tavarat toimitetaan muovisissa tai metallisissa 200 litran tynnyreissä, 1 m³ kokoisissa IBC-konteissa tai bulkkina. Kontit luonnollisesti punnitaan tullessa ja asiallista asiakkaiden laskutusta varten. Bulk-kuljetuksiin vaaditaan asianmukaiset säiliörekat, joissa maksimitilavuus on noin 32 m³. Monet BIM Finlandin valmistamat kemikaalit ovat erittäin vahingollisia ympäristölleen, joten asiaan kuuluvat luvat ja tietous ovat kunnossa. Eli suurin osa kuljetuksista on vaarallisten aineiden kuljettamista. Ulkomaille toimittaminen vaatii luonnollisesti lisää erinäisiä toimenpiteitä riippuen siitä, toimitetaanko tuotteita EU:n alueelle vai vielä kauemmas. BIM Finlandilla on asiakkaita Euroopan lisäksi muun muassa Uruguayssa, Etelä-Amerikassa ja Singaporessa, Aasiassa. Kussakin tapauksessa toimenpiteet ovat hiukan erilaisia johtuen maiden erilaisista lainsäädännöistä ja säädöksistä.

Koko BIM Finland Oy:n toimintaa ohjataan ja hallitaan Visma business -toiminnanohjausjärjestelmällä, joka toimii saumattomasti eri maissa toimivissa tytäryhtiöissä. Myös eri osastot toimivat mutkattomasti ohjelman puitteissa. Kaikki myynti- ja ostotilaukset syötetään järjestelmään, jotta kaikki osapuolet talousosastolta tuotantoon asti voivat seurata tilauskantaa omien oikeuksiensa puitteissa.



Kuvio 1. Logistiikkapäällikön tehtäviä.

Kuva 3 kertoo BIM Finlandin logistiikkapäällikön tehtävät pääpiirteittäin. Myyntitilaukset saapuvat suurelta osalta sähköpostitse, mutta myös joskus faksilla sekä suoraan puhelinsitoilla. Myyntitilaukset syötetään Visma Business-toiminnanohjausjärjestelmään ja tilaukset vahvistetaan asiakkaille. Ostotilaukset tulevat yleensä suoraan tuotantoesimieheltä tai tuotantopäälliköltä ja toimitetaan sähköpostitse tai puhelimitse raaka-aine- tai muiden tavaroiden toimittajille. Tuotannon työntekijöillä on omat toimialueensa ja he ilmoittavat raaka-ainetarpeensa puhelimitse tai suullisesti. Tämän jälkeen järjestetään kuljetus ja vaadittavat paperit, joita vaaditaan erilaisia riippuen siitä, mihin päin maailmaa tuotteet ovat menossa. Toimituskykyä pyritään pitämään yllä varmistamalla tuotannolta tuotteiden mahdollinen valmistusaikataulu sekä varmistetaan raaka-ainetoimittajilta heidän toimituskykynsä ja mahdolliset viivästykset. Logistiikkapäällikkö on jatkuvassa yhteydessä tavarantoimittajiin ja kuljetusliikkeisiin, jotta BIM:n oma tuotanto- ja toimituskyky pystytään ennustamaan ja arvioimaan mahdollisimman tarkasti.



Kuvio 2. Ostoprosessin vaiheet. (Ritvanen ym. 2011, s. 39.)

Ostoprosessi sisältää kaikki kuviossa 2 eriteltyt toimenpiteet, jotka logistiikkapäällikkö tekee yhdessä tuotantopäällikön kanssa.

Tuotantotilaukset varmistetaan prosessityöntekijöiltä, jotta voidaan mahdollisimman tarkasti määrittää toimitus- ja liikkeellelähtöpäivämäärät kuljetusliikkeitä ja mahdollisia huolitsijoita varten. Jotta toimituskyky olisi mahdollisimman täsmällistä ja kustannustehokasta, kuljetusyhtiöitä kilpailutetaan jatkuvasti ja niiden kanssa pyritään löytämään nopeimmat ja parhaat reitit. Myös asiakkaiden kanssa keskustellaan toimituksien todellisista kiireistä, jotta pystytään etsimään kustannustehokkain kuljetusmuoto ja –reitti. Tavarantoimittajien kanssa keskustellaan ja neuvotellaan myös jatkuvasti, jotta raaka-aineiden hintakehitys pysyisi mahdollisimman hyvin kontrollissa ja myytävien tuotteiden valmistuskulut olisivat mahdollisimman hyvin ennakoitavissa.

Logistiikkapäällikön työ on siis suhteellisen monipuolista ja vaatii todella paljon järjestelmällisyyttä sekä suunnitelmallista järjestelykykyä, jotta lukuisat määrät erilaisia papereita sekä sähköposteja pysyvät hyvässä järjestyksessä ja ovat tarpeen vaatiessa nopeasti löydettävissä. Myös ulkoisten asiakkaiden yhteyshenkilöt ja yhteystavat pitää olla tiedossa ja huolellisessa järjestyksessä väärinkäsitysten sekä väärin tavarantoimittajien välttämiseksi.

4 TUNNUSLUKUJEN LASKENTA

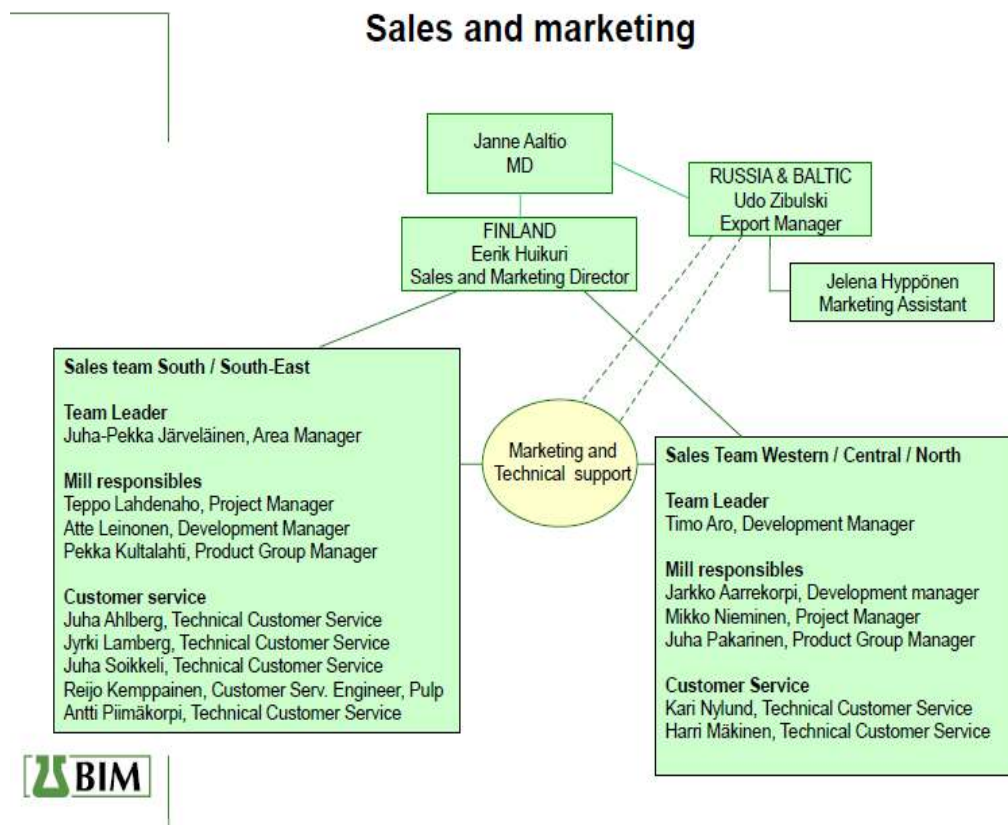
4.1 Määritteleminen

Myyntituloja ovat kaikki ne tulot, jotka saadaan yrityksen tuotteiden tai palveluiden myynnistä. Tuotteiden myyntihinnan pitää tietysti ylittää tuotanto- tai hankintakustannukset vielä veronmaksun ja kaikkien muiden aiheutuvien kustannusten jälkeenkin. Myynti on luonnollisesti yksi organisaation tärkeimmistä osa-alueista, koska ilman myyntiä ei ole minkäänlaista positiivista kassavirtaakaan.

Myyntin kehittäminen on tärkeä tekijä yrityksen kehityksen kannalta. Myyntituloja on mahdollista lisätä, jos yritys kykenee parantamaan toimintansa laatua. Yksi esimerkki toiminnan laadun parantamisesta on logistiikan palvelutason ja –kyvyn kehittäminen paremmaksi.

Markkinointi on yrityksen kannalta kenties tärkeimpiä toimintoja. Yrityksen tulos nojaa vahvasti näihin toimintoihin. Hyväkään tuotetta tai palvelua ei saada myydyksi ilman asiantuntevaa ja tehokasta myyntiä ja markkinointia. Tämän vuoksi BIM Finlandilla on jalkautettu suuri määrä asiantuntevaa työvoimaa hoitamaan yrityksen tunnettua ja palvelun tasoa eteenpäin.

Kaikki myyntiin osallistuvat henkilöt ovat oman alansa asiantuntijoita ja erittäin läheisessä suhteessa asiakkaisiin. He myös tuntevat omalta osaltaan asiakkaiden vaatimukset sekä pystyvät löytämään ja tarjoamaan yhä parempia ratkaisuja asiakkaiden tarpeisiin ja vaatimuksiin nojaten.



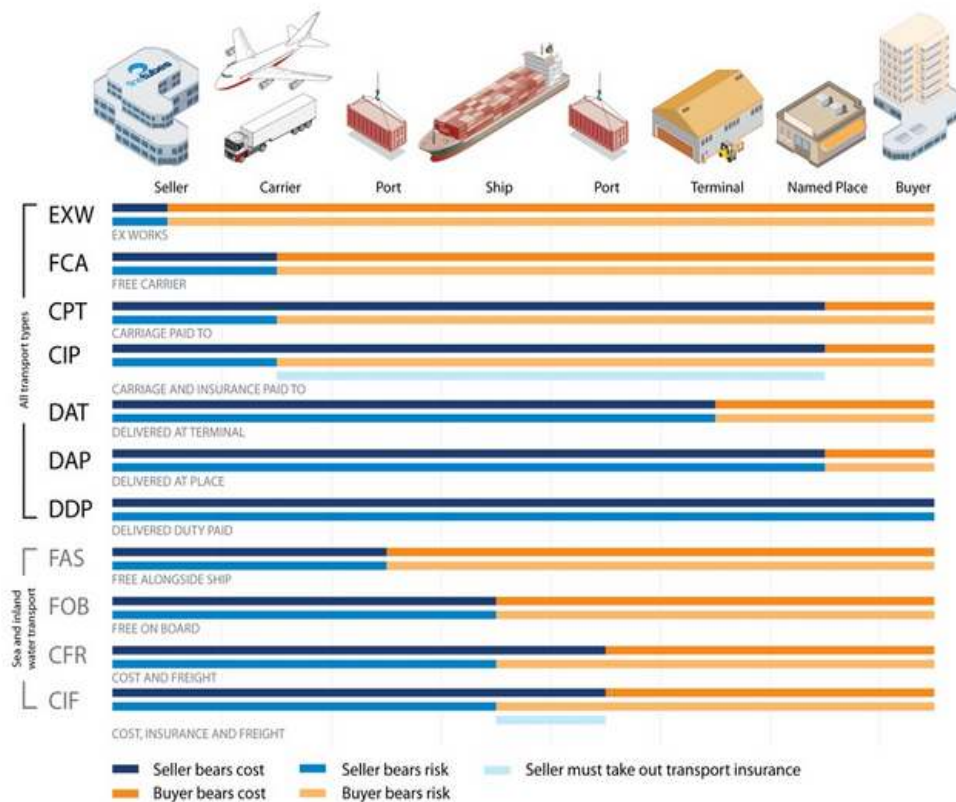
Kuvio 3. BIM Finland Oy:n myynti- ja markkinointijärjestelmä kaaviona. (BIM Finland Oy:n sisäinen materiaali, 2014.)

Kuten kuviosta 3 selviää markkinointiin ja myyntiin BIM Finlandilla on valjastettu paljon ihmisiä. Yrityksessä on 40 työntekijää ja heistä yli puolet työskentelee myynnin ja markkinoinnin saralla. (BIM Finland Oy, 2014.)

”Yhtiön tuotteiden myyntiin osallistuvilta edellytetään paperinvalmistuksen ja sellun keiton prosessien tuntemista. Kemioista opetetaan kaikki tarvittava heille itse.”
(Aaltio, J., 2014.)

Niin myynti kuin yritysten kaikki muukin toiminta aiheuttaa erilaisia kuluja. Tässä työssä kulujen pääpaino on rahdista aiheutuviissa kustannuksissa. Rahtikuluja syntyy esimerkiksi tavarankuljetuksesta, tullauksesta tai varastoinnista. Erimielisyyksien välttämiseksi logistiikan alalla kaikille on kansainvälisesti samat säännöt, toimitusehtolausekkeet, joista selviää yksityiskohtaisesti, kummalle osapuolelle mitkään oikeudet ja velvollisuudet kuuluvat. Toimitusehdot tehdään selviksi myyjän ja ostajan välisissä neuvotteluissa.

Incoterms



Kuvio 4. Toimitusehtolausekkeet. (PandoraTrades, 2014.)

Kuvio 4 osoittaa yksinkertaistetusti, mistä toimitusehtolausekkeissa on kysymys. Kuvio kertoo, missä vaiheessa vastuu siirtyy myyjältä ostajalle ja kuka maksaa tietyt kustannukset. Kaikkien noudattaessa samoja pelisääntöjä ei erimielisyyksiä pääse syntymään.

BIM Finlandin maksettavaksi jäävät rahtikulut johtuvat pääasiassa siitä, että tuotteet myydään ehdolla DAP (delivered at place), joka tarkoittaa toimitettuna asiakkaan nimeämään paikkaan myyjän kustantamana.

4.2 Tunnusluvut

Taulukko 1:sta voidaan nähdä, että BIM Finlandin myyntitulot olivat kasvusuunnassa viime vuosina, mutta globaali talouden heikkeneminen näkyy myös kemikaalialalla vähintään samalla tavalla kuin muillakin teollisuuden aloilla. Vuonna 2012 BIM:n myyntituloksen kehitys lähes pysähtyi, koska Suomen taloudessa jatkui valtavat muutokset sekä paperiteollisuuden rakenteelliset muutokset olivat yhä murrosvaiheessa. Vuonna 2013 paperiteollisuus jatkoi tuotantojensa systemaattista alasajoa liikatuotannon hillitsemiseksi ja paperin hinnan nostamiseksi kannattavammalle tasolle. Tuotannon pienentäminen vaikutti myös BIM:iin niin, että myyntitulo notkahti selvästi alaspäin. 17,6 %:n pudotus myynissä on luonnollisesti vähentänyt yrityksen kannattavuutta

Taulukko 1. Myynnin tunnuslukuja vuosilta 2010–2013.



Taulukossa 2:ssa on kuvattuna myyntimäärät tonneina vuositasolla sekä prosentuaaliset muutokset edellisiin vuosiin. Myydyissä tonnimäärissä ei ole juurikaan

tapahtunut suuria muutoksia neljän tarkastelussa olevan vuoden aikana. Myydyn tonnin keskimääräinen hinta on pysynyt suunnilleen samalla tasolla jo monta vuotta.

Bulk-kuorma on vaikeasti silmämääräisesti arvioitavissa. Bulk tarkoittaa kerralla suurten määrien toimitusta. Bulkin prosentuaalinen osuus on ratkaisevassa asemassa, koska tuotteiden toimitus bulkkina laskee selvästi rahdista aiheutuvia kuluja. Vuonna 2012 bulkin osuus nousi melkein 10 prosenttiyksikköä ja BIM Finland sai noin 75 euroa enemmän myydyltä tonnilta. BIM Finland ansaitsi yhteensä 1 228 890 € bulkin osuuden kasvettua lähes 50 %:iin. Bulktoimituksissa rahtikulut ovat huomattavasti huokeammat verrattuna konttikuljetuksiin, joten bulkin osuuden noustua yrityksen kannattavuus on myös nousemaan päin.

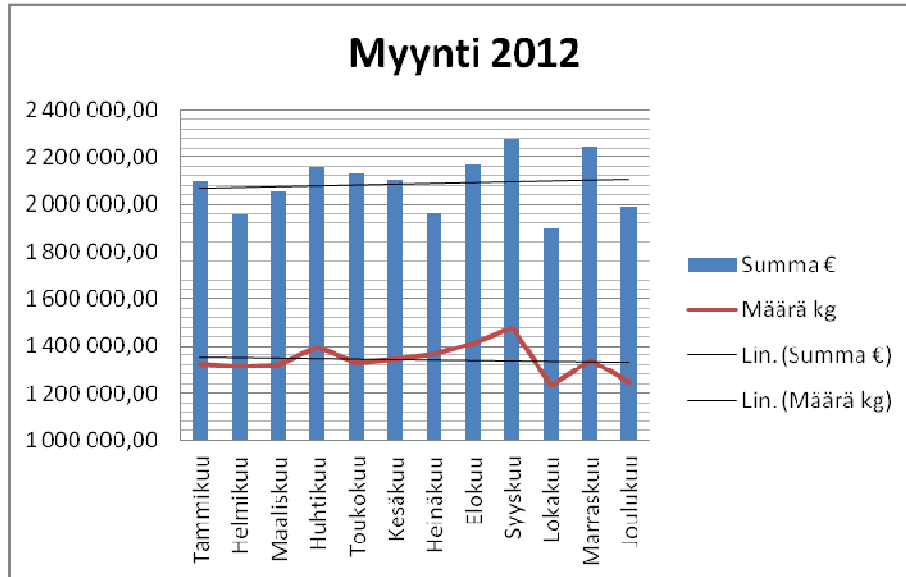
Taulukko 2. Tunnuslukuja tonneina ja muutokset prosentteina.

Vuosi	Kokonaismyynti tonnia	Muutos	€ / tonni	Bulk tonnia	%- osuus
2013	14 410,29	-12,1 %	1 432,72	6 462,14	44,8 %
2012	16 385,20	-3,5 %	1 528,48	7 764,80	47,4 %
2011	16 972,20	20,9 %	1 452,53	6 483,16	38,2 %
2010	14 040,90		1 478,62	4 563,43	32,5 %

4.2.1 Vuosi 2012

Vuonna 2012 yrityksen kokonaismyynti oli 25 044 104,24 €. Kuten taulukko 2:sta käy ilmi, myynti jakautui tasaisesti kaikille kuukausille talvesta tai kesälomista huolimatta. Mitään suuria heittoja ei ole puoleen eikä toiseen. Keskimääräinen myynti kuukaudessa oli noin kaksi miljoonaa euroa. Lineaarit kertovat mielenkiintoisen seikan näistä tunnusluvuista. Toimitettujen määrien lineaari on laskeva, mutta hankittujen eurojen määrä on nouseva. Tämä tarkoittaa yksinkertaisesti, että hinnat olivat vuonna 2012 hienoisessa nousussa.

Taulukko 3. Vuoden 2012 myyntilukuja ja -määriä kuukausittain.



4.2.1.1 Kokonaismyynnin rahtikulut

Taulukossa 4 on tarkasteltu vuoden 2012 myynnistä aiheutuvia rahtikuluja. Taulukosta selviää myös myydyt määrät kaikki maat mukaan luettuina. Tarkastelussa ovat myös tonnimäärät, jotka aiheuttavat toimituskuluja. Bulktoimitusten osuus on myös eriteltynä ja erikseen laskettuna. Rahtikulut olivat kokonaisuudessaan 725 036,49 €. Tämä on hieman alle 3 % myyntituloista. Toimitettavia tuotteita oli kaiken kaikkiaan 16 105,68 tonnia. BIM Finland Oy:lle aiheutti rahtikustannuksia 11 013,5 tonnista eli se on lähes 70 % toimitetusta tavarasta. Keskimäärin rahti tuli maksamaan 65,83 € per toimitettu tonni. Bulkin toimituksissa rahti maksoi vain 18,56 € tonnia kohden. Kappaletavarana toimitettuja ja BIM Finlandille kuluja aiheuttaneita tuotteita oli 3 248,7 tonnia. Kuution IBC-kontin toimitus maksoi 47,27 euroa kappaleelta. Tämä tarkoittaa yksiselitteisesti sitä, että suurina määrinä toimitettuna kuljetus on huomattavasti halvempaa.

Taulukko 4. Rahtikuluja

Rahti 2012		Osuus	Rahti
		myynnistä	bulk
Summa €	725 036,49	2,9 %	144 141,42
Määrä t	11 013,50	68,4 %	7 764,80
€ / t	65,83	4,3 %	18,56

4.2.1.2 Myynnin ja rahdin tunnuslukuja 2012

Taulukko 5 kertoo tunnuslukuja myynnistä ja rahtikuluista kaikkialle maailmaan Venäjä pois lukien. Taulukkoon on laskettu ja eritelty

- toimitetut määrät ja niistä saadut tulot
- rahtivapaat määrät ja niistä saadut tulot
- yritykselle rahtikustannuksia aiheuttavat määrät ja niistä hankitut tulot
- kaikki rahtikuluja aiheuttavat määrät ja kaikki rahtikustannukset yhteensä
- keskimääräinen tonnihinta
- rahdin tonnihinta sekä prosenttiosuus myyntituloista.

Taulukko 5. Tunnuslukuja vuonna 2012.

Muut maat 2012		EXW	BIM:n maksun osuus	Rahti	%-osuus myynnistä
Yht. €	17 614 499,23	8 058 892,31	9 555 606,92	269 266,00	2,8 %
Yht. t	12 971,92	5 092,18	7 879,74	7 879,74	
€ per tonni	1 357,89	1 582,60	1 212,68	34,17	2,8 %

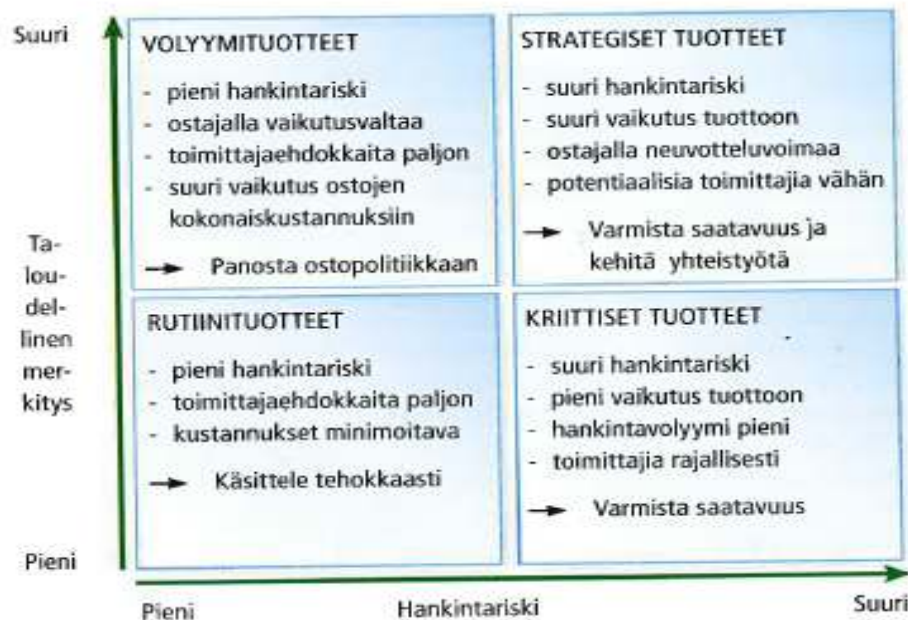
Keskimäärin BIM:n tuotteiden asiakkaalle toimitetun tuotteen tonnihinta oli 1357,89 euroa. 5 092 tonnia myydyistä 12 972 tonnista toimitetaan exworks-ehdolla, joka tarkoittaa, että toimitettavan tavaran rahdin maksaa vastaanottaja. BIM Finlandin osuudeksi jäävät 7 880 tonnista aiheutuvat rahtikulut ovat 269 266 euroa. Rahtikulut ovat 2,8 % liikevaihdosta Venäjän ulkopuolisiin maihin. Vuoden 2012 aikana BIM Finlandille koituneet rahtikustannukset olivat keskimäärin 34,17 euroa tonnia kohden.

Tarkastelussa olevat luvut ovat yrityksen toiminnan kannalta tärkeitä tunnusmerkkejä, kun halutaan selvittää, mistä kustannuksia syntyy. Vuosittain tehtynä laskelmat auttavat tulkitsemaan yrityksen kehityssuuntaa ja helpottavat tulevaisuuden arvioinnissa.

4.2.1.3 Raaka-ainehankinta

”Hankintatoimen tehtävänä on hankkia yrityksen tarvitsemat materiaalit, tuotteet ja palvelut ajallisesti, määrällisesti, laadullisesti ja hinnaltaan niin kuin on sovittu.

Hankinta on toteutettava mahdollisimman kustannustehokkaasti ja samalla riittävä



palvelutaso on turvattava.” (Ritvanen ym., 2011, s.32.)

Kuva 3. Tuotteet jaoteltuna taloudellisen merkityksen ja hankintariskin mukaan. (Ritvanen ym., 2011, s. 37.)

Raaka-ainehankinnoissa tuotteet voidaan jakaa neljään ryhmään:

- volyymituotteet
- strategiset tuotteet
- rutiinituotteet

- kriittiset tuotteet

Volyymituotteet ovat yrityksen selkäranka, koska ABC-analyysin mukaan 20 % tuotteista tuo 80 % kaikista tuloista ja ostaja saa myös paljon vaikutusvaltaa hinta- ja toimitusehtoihin. Yleensä volyymituotteiden toimittajia on paljon, ja tämän vuoksi kilpailutus on tärkeää, koska suurten ostomäärien vaikutus on iso kokonaiskustannuksiin. Volyymituotteiden läpimenoaika lyhyt, jolloin esimerkiksi varaston kiertonopeus on suuri. Panostus ostopolitiikkaan on erittäin tärkeää ostostrategiaa suunniteltaessa.

Strategiset tuotteet ovat aina riskihankintoja, koska tuotteet on kohdennettu vain tietyille asiakkaille ja tuotteiden tarkoitus on parantaa yrityksen imagoa tai brändiä pienelle asiakaskunnalle. Strategiset tuotteet ovat yritykselle hyvin tuottavia, koska mahdollisia korvaavia tuotteita voi olla erittäin hankala saada. Näitä tuotteita kehitellään ja räätälöidään asiakkaiden kanssa normaalia tiiviimmässä yhteistyössä. Strategisten tuotteiden merkitys kehittää yritysten välistä yhteistyötä ja parantaa luottamusta.

Rutiinituotteet ovat tavallisia tuotannon kulutustuotteita, jotka eivät aiheuta suuria riskejä hankinnalle. Mahdollisia toimittajia on paljon ja niistä on helppo valita edullisin vaihtoehto. Rutiinituotteet käsitellään tehokkaasti.

Kriittiset tuotteet ovat riskejä hankinnalle, vaikka hankintavolyymi on pieni. Tuottoihin kriittiset tuotteet eivät juuri vaikuta ja saatavuus pitää varmistaa toimittajien vähäisyyden takia.

BIM Finlandin omat, varjellut kemikaalireseptit vaativat vuositasolla valtavat määrät erilaisia raaka-aineita. Yrityksen raaka-aineiden strateginen hankintatoimi on täysin proaktiivista eli ennakoivaa toimintaa. BIM:llä logistiikkapäällikkö tekee kaiken operatiivisen ostotoiminnan. Operatiivinen ostotoiminta sisältää tavalliset arkirutiinit, kuten raaka-aineiden oston, laskujen tarkastamisen sekä toimitusvalvonnan. Raaka-ainetilaukset logistiikkapäällikölle ilmoittaa tuotantoesimies tai tuotantopäällikkö.

Taulukko 6. Raaka-ainehankinnan tunnuslukuja vuonna 2012

Raaka-aine hankinnat 2012		Rahti	%-osuus hankinnoista	Rahti bulk	%-osuus hankinnoista
Yht. €	14 044 962,95	529 846,50	3,8 %	223 271,39	1,6 %
Yht. tonnia	12 478,10				
€ per tonni	1 125,57	42,46		rahdistä	42,1 %

Taulukko 6 kertoo raaka-ainehankintojen tunnuslukuja, niistä aiheutuvia rahtikuluja ja bulkkina hankittuja määriä sekä prosenttiosuuksia kaikista hankinnoista.

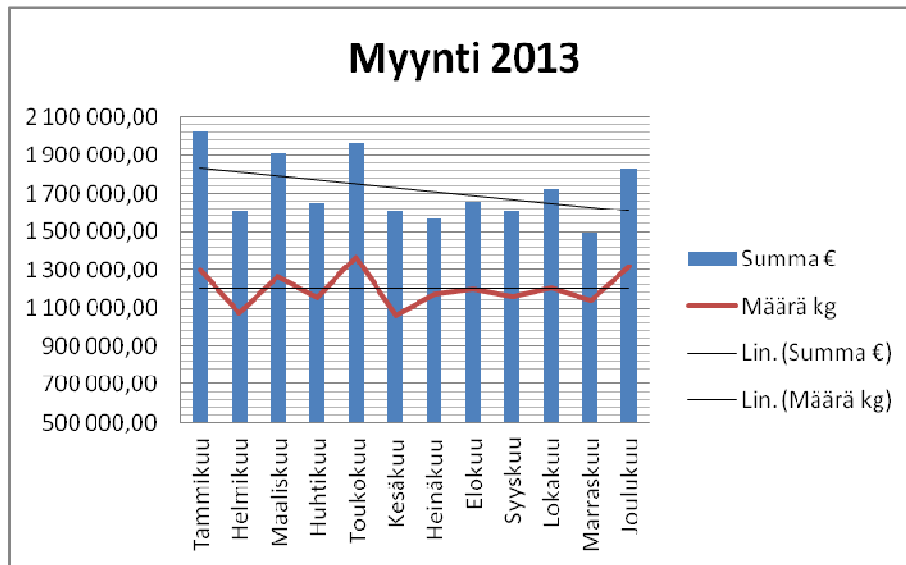
Vuonna 2012 BIM Finland hankki raaka-aineita 12 478,1 tonnia ja hankintojen hinnaksi tuli yli 14 miljoonaa euroa. Keskimääräiseksi raaka-aineen tonnihinnaksi tuli 1 125,57 euroa. Tämä tarkoittaa, että raaka-aineiden hankinta haukkaa 56,1 % myyntituloista.

Rahtiin kului kokonaisuudessaan 529 846,5 € vuonna 2012. Rahdin tonnihinta oli 42,46 €. Bulktoimituksia oli kaikista raaka-ainehankinnoista 42,1 % eli bulkin rahtikulut olivat 223 271,39 €. BIM:n järjestelmästä ei kykene erottelemään, mitkä hankitut tuotteet tulevat bulktoimituksina. Rahdin rahallinen osuus kaikista raaka-ainehankinnoista vuonna 2012 on 3,8 %. Kuten aikaisemmin on mainittu, yrityksen myynnin rahtikulut olivat 34,17 euroa per tonni, eli BIM saa toimitettua myydyt tuotteet 19,5 % edullisemmin kuin hankittavat raaka-aineet.

4.2.2 Vuosi 2013

Taulukko 7 ilmaisee myynnin lukuja ja toimitettuja määriä. Lineaarit kertovat tarkastelussa olevan tunnusluvun kehityssuunnan vuoden aikana. Taulukosta käy hyvin selvästi ilmi, että BIM Finland on menettänyt jonkun verran myyntituloja edellisestä vuodesta. Tämä johtuu maailmanlaajuisesta talouskriisistä. Tämä ei kuitenkaan tarkoita, että BIM Finlandin markkinaosuus olisi laskenut samassa tahdissa kilpailijoihin verrattuna, koska asiakkaille toimitettujen määrät ovat toki laskeneet edellisestä vuodesta, mutta määrien kuvaajat kertovat toimitusten olevan vakaita ja säännöllisiä eikä suuria heittoja tapahtunut koko tarkastelussa olevan ajanjakson aikana.

Taulukko 7. Vuoden 2013 myyntilukuja ja -määriä kuukausittain



4.2.2.1 Kokonaismyynnin rahtikulut

Taulukossa 8 on eritelty kaikki rahdista aiheutuneet kustannukset vuodelta 2013. Yli 70 % BIM Finland Oy:n tavarantoimituksista asiakkaille aiheuttavat yritykselle kustannuksia, eli noin 10 500 tonnia kaikista myydyistä tuotteista on asiakkaille rahtivapaita. BIM siis huolehtii toimituskuluista suuressa osassa toimituksistaan. Rahtikulut ovat vähän yli 3 %, ja näin rahdin osuus jää kohtuullisen pieneksi tuotteista saataviin tuloihin nähden. BIM Finlandin maksettavaksi jäävä prosentuaalinen osuus rahdinmaksajana on kasvanut. Maailmanlaajuiset talousvaikeudet ovat ajaneet myös kuljetusliikkeet ahtaalle ja BIM Finland on saanut kuljetushintoja hieman alaspäin.

Keskimäärin BIM Finland maksaa rahtia toimitettua tonnia kohden 64,24 euroa. Tämä kulu on hieman laskenut edelliseen vuoteen verrattuna. Venäjän toimitukset pois lukien BIM Finlandin maksamat rahtikulut ovat keskimäärin laskeneet.

Taulukko 8. Rahtikuluja

	Rahti 2013	Osuus	Rahti bulk
		tuloista	
Summa €	668 462,50	3,2 %	73 994,81
Määrä t	10 405,04	72,2 %	6 462,14
€/ t	64,24	4,5 %	11,45

Bulk on edullisin kuljetusmuoto BIM Finlandin tuotteille, ja tämä selviää myös vertaamalla taulukkoa 4 ja taulukkoa 8. Vaikka bulkin prosentuaalinen osuus kustannuksia aiheuttavissa toimituksissa on laskenut, niin intensiivisen kilpailuttamisen ja uusien toimitussopimusten ja -ehtojen myötä bulktoimitusten kustannukset ovat laskeneet vuodessa hieman yli 38 % 18,56 eurosta 11,45 euroon toimitettua tonnia kohden.

BIM Finland Oy:n selkeä tavoite on saada pakollisia kustannuksia laskettua mahdollisimman tehokkaasti. Tämä johtaa eittämättä kannattavuuden ja omalta osaltaan koko yrityksen positiiviseen kehitykseen.

4.2.2.2 Myynnin ja rahdin tunnuslukuja 2013

Taulukko 9 kertoo tunnuslukuja myynnistä ja rahtikuluista kaikkialle maailmaan vuonna 2013 Venäjä pois lukien. Taulukosta selviää myös yritykselle rahtikustannuksia aiheuttavat määrät sekä rahtikulut prosenttiosuuksineen.

Taulukko 9. Tunnuslukuja vuonna 2013.

	Muut maat 2013	EXW	BIM:n maksun osuus	Rahti	%-osuus myynnistä
Yht. €	15 018 466,32 €	6 096 586,09	8 921 880,23	241 829,15	2,7 %
Yht. t	11 726,25	4 005,25	7 721,00	7 721,00	
€ per tonni	1 280,76	1 522,15	1 155,53	31,32	2,7 %

Taulukkoa voi verrata erittäin hyvin aikaisemman vuoden vastaavaan taulukkoon ja todeta, että keskimäärin BIM Finlandin tuotteiden tonnihinta laski 6 % 1 280,76 euroon. Keskimäärin myyntitulot Venäjän ulkopuolelle laskivat noin 15 % vuodesta 2012. Rahtivapaana yritys toimitti hieman yli 4000 tonnia myydyistä 11 726 tonnista. BIM Finlandin osuudeksi jääneistä 7 721 tonnista aiheutuvat rahtikulut olivat 241 829,15 euroa. Tämä on 8,3 % vähemmän kuin edellisenä vuonna. Rahtikulut

olivat 2,7 % myynnin tuloista. Vuoden 2012 aikana BIM Finlandille koituvat rahtikustannukset olivat keskimäärin 34,17 euroa myytyä tonnia kohden.

Yhteenvedona voidaan todeta, että kehitystä parempaan on tapahtunut, vaikka lama on koetellut kemian alaa. BIM Finlandin selkeät ja selvästikin tehokkaat strategiset toimenpiteet kannattavuuden parantamiseksi tuottavat tulosta. Kehitys ei ole valtavan nopeaa, mutta suunta on joka tapauksessa oikea. Kustannuksia minimoitaessa pitää ottaa huomioon myös asiakkaiden tarpeet ja vaatimukset. Toimitukset eivät saa olla myöhässä, eikä asiakkaalle saa koitua ylimääräisiä kustannuksia turhaan. BIM Finland on erittäin aktiivinen rajapinnoissa neuvotellen asiakkaiden, toimittajien ja toimitusliikkeiden kanssa, jos jonkun osapuolen tarvitsee joustaa puoleen tai toiseen. Kaikki ei tietenkään aina mene suunnitelman mukaan, mutta asiat pyritään pitämään mahdollisimman läpinäkyvinä kunkin sidosryhmän kanssa parhaan lopputuloksen saavuttamiseksi.

4.2.2.3 Raaka-ainehankinta

Taulukko 10 kertoo vuoden 2013 raaka-ainehankintojen tärkeitä tunnuslukuja rahdista ja sen osuudesta kaikista hankintakustannuksista sekä bulkin tunnuslukuja kaikista hankinnoista.

Taulukko 10. Raaka-ainehankintojen tunnuslukuja vuonna 2013.

Raaka-ainehankinnat 2013		Rahti	%-osuus	Rahti bulk	%-osuus
			hankinnoista		hankinnoista
Yht. €	10 877 360,88	407 699,75	3,7 %	205 808,16	1,9 %
Yht. t	10 474,13				
€ per tonni	1 038,50	38,92		rahdista	50,5 %

Hankinnoissa tapahtui jonkun verran muutosta edelliseen vuoteen verrattuna. Myyntilukujen laskun johdosta myös hankintojen määrä jäi selvästi edellisen vuoden luvuista. Kokonaisuudessaan hankintoja tehtiin noin 23 % vähemmän kuin vuonna 2012. Hankitun raaka-aineen hinta laski keskimäärin noin 8 %.

Hankinnoista aiheutuvat rahtikulut laskivat hiukan yli 8 % 38,92 euroon vastaanotettua raaka-ainetonnin kohden. Kaikki hankintojen rahtikulut laskivat samassa suhteessa hankittujen määrien kanssa edellisestä vuodesta noin 23 %.

BIM Finland Oy:n hankintaa on pyritty kehittämään tehokkaammaksi ja taloudellisemmaksi tilaamalla mahdollisimman optimaalisia eriä raaka-aineita juuri oikeaan aikaan, ettei varastoinnista aiheutuisi lisää kustannuksia. Hankintojen bulkkuljetusten osuus kasvoi vuodesta 2012 kahdeksan prosenttiyksikköä 50,5 %:iin. Bulkkuljetusten kulut jäivät silti alle kahden prosentin kaikista raaka-ainehankintojen kuluista.

Yhteenvetona voi yksinkertaisesti todeta, että bulkin osuutta kasvattamalla on mahdollista laskea rahdista aiheutuvia kustannuksia ja kehittää yrityksen toimintaa kannattavampaan suuntaan. Hankintojen asiantunteva johtaminen ja järjestelmällinen suunnittelu on strategisesti ajateltuna todella suuri mahdollisuus parantaa minkä tahansa yrityksen kannattavuutta.

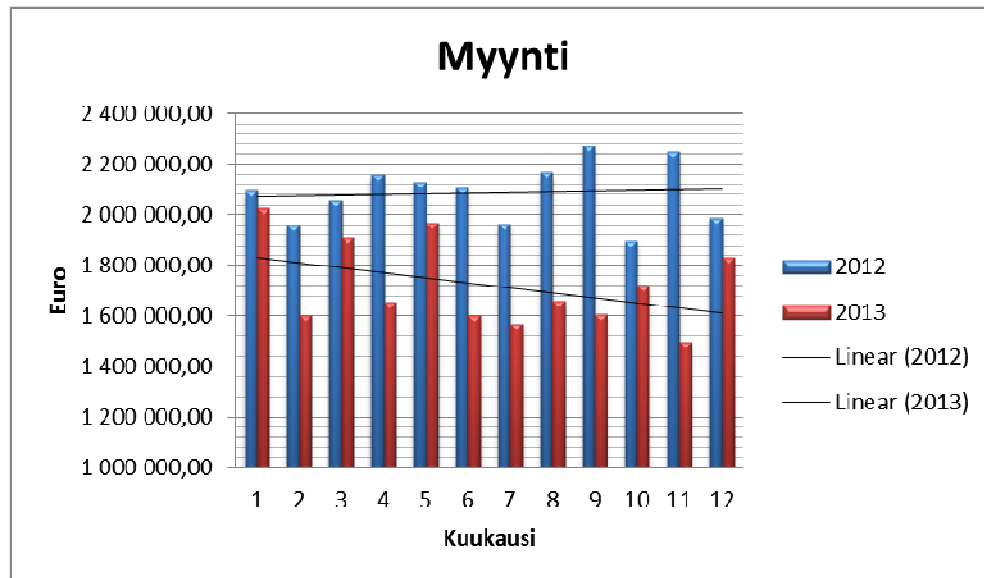
4.3 Vuosien 2012–2013 vertailu

Vaikka myyntitulot ovat laskeneet jonkun verran, ei mitään dramaattista laskua ole tapahtunut. Kuten taulukko 5 osoittaa, myyntitulojen lasku on tasaisesti jakautunut kaikille kuukausille kesälomakaudesta tai muista pyhistä riippumatta. Vuoden 2012 lineaarinen kuvaaja on hienoisessa kasvussa vuoden loppua kohden mentäessä, mutta vuonna 2013 lineaari osoittaa täysin päinvastaista. Vallitsevien olosuhteiden takia tällainen kehitys oli yrityksellä tiedossa ja odotettavissa.

Kaikesta huolimatta BIM Finland Oy pyrkii jatkuvasti kehittämään kokonaisvaltaisesti yrityksen toimintaa. Yrityksen toiminnan kannalta elintärkeiden toimintojen ylläpito ja kehitys vaatii käytännössä aina taloudellista panostusta. Myynti on tietenkin erittäin tärkeässä asemassa, koska saaduilla myyntivoitoilla ylläpidetään yrityksen toimintaa ja voidaan myös aikaansaada kehitystä yrityksen muissa myyntiä tukevissa toiminnoissa. Myynnin kehittäminen vaatii pitkäkestoisen suunnitelman eli strategian,

jota voidaan hienosäätää lyhytaikaisilla eli taktisilla toimenpiteillä. BIM Finland on ottanut myös tämän huomioon ja luonut oman myynninedistämisstrategiansa, jolla pyritään omalta osaltaan kasvattamaan ja kehittämään koko yrityksen myynnin tehokkuutta, taloudellisuutta ja ammattitaitoa.

Taulukko 11. Myynnin tunnuslukuja kuukausittain vuosina 2012 ja 2013.



BIM Finland Oy:n myynninedistämisstrategia lyhyesti ja pääpiirteittäin on seuraava:

- myydä henkilökohtaisin keinoin
- käyttää myyntityössä yksinkertaista, systemaattista prosessia
- saada asiakas tekemään päätös yhdessä BIM:n edustajan kanssa tehdyn analyysin ja yhteisen tavoiteprofiilin perusteella
- käyttää internetin kotisivuja imagon rakentamiseen ja saatavuuden lisäämiseen
- käyttää referenssejä ja esimerkkitapauksia
- brändit eivät ole vaikutusstrategian keskeinen osa (BIM Finland Oy:n sisäinen materiaali.)

”Ala on hiipunut, mutta vaatimukset tehtaiden tuottavuudelle ovat ennallaan. Tämän takia näemme roolimme niiden tuotannon tukijana valoisana.” (Aaltio, J., 2014)

5 VENÄJÄ

5.1 Taustaa

BIM Finland Oy:n ensimmäinen kauppa Venäjälle syntyi vuonna 1989 ja siitä lähtien Venäjä on kauppakumppanina saavuttanut elintärkeän aseman. Kaupan kasvun myötä yritys on palkannut erityiset ammattihenkilöt hoitamaan alueen toimintaa. Venäjän osasto on tarpeellinen, koska muodollisuudet vaativat valtavasti enemmän aikaa verrattuna tavarantoimituksiin muihin maihin.

5.2 Myynti

Taulukossa 11 on tarkasteltu pelkästään Venäjän alueen tärkeimpiä tunnuslukuja. BIM Finland Oy:n myyntitulot kokonaisuudessaan laskivat 17,6 % vuodesta 2012 vuoteen 2013, mutta myyntitulot Venäjälle laskivat 22,3 %. Venäjän myynnin osuus kaikesta myynnistä oli vuonna 2012 vielä 28,9 %, mutta 2013 osuus laski hieman 27,3 %:iin. Toimitetun tavarän määrä laski vuodesta 2012 noin 13 % 2 684,05 tonniin.

Taulukko 11. Venäjän kaupan tunnuslukuja.

		%-osuus kaikesta myynnistä		%-osuus Kaikesta myynnistä
	2012		2013	
Myynti (€)	7 239 545,20	28,9 %	5 627 070,23	27,3 %
Määrä (ton)	3 074,05	18,8 %	2684,05	18,6 %
Eur per tonni	2355,05		2096,49	

Yhteenvedona voidaan todeta, että laskua selittää Venäjän epävakaa talous- sekä poliittinen tilanne, jossa ennalta ennustaminen on vaikeaa ja odottamattomia tilanteita voi tapahtua hyvinkin nopeassa ajanjaksossa.

5.3 Rahti

Venäjälle toimitetaan yli neljännes myydyistä tonneista, mutta toimitettujen tuotteiden BIM Finlandille jäävät rahtikulut ovat reilusti yli 60 % kaikista yritykselle maksettavaksi jäävistä rahtikuluista. Rahtikulut Venäjälle ovat huomattavan paljon kalliimmat kuin kotimaahan tai muualle maailmaan suuntautuviin kuljetuksiin kohdistuvat kulut. Korkeita rahtikuluja selittänevät osittain raskas tullausjärjestelmä, muut rajamuodollisuudet sekä kalliit vakuutusmaksut. Hintakehitys Venäjän rahdissa näyttäisi olevan kasvamaan päin uusien säädösten ja asetusten myötä. Myyntiluvut Venäjälle laskivat vuonna 2013 lähes kaksi miljoonaa euroa, mutta kokonaisrahtikulut eivät juuri laskeneet. Vuonna 2013 keskimääräiset rahtikulut Venäjälle nousivat 4,7 % 180,59 eurosta 189,45 euroon tonnilta vuodesta 2012.

Taulukko 12. Rahtikuluja Venäjälle vuosina 2012–2013

	Myyntirahti 2012		Myyntirahti 2013
Yht. €	455 770,49	Yht. €	426 633,35
%-osuus	62,9 %	%-osuus	63,8 %
€ / t	180,59	€ / t	189,45

5.4 Yhteenveto

Toimintastrategia Venäjän suuntaan on hyvin erilainen muualle maailmaan verrattuna. Venäläiset asiakkaat maksavat BIM Finlandin tuotteista keskimäärin paljon enemmän tonnilta kuin muualta tulevat asiakkaat. Tähän yksi syy on toimitusten korkeat toimituskulut. Asiakkaiden tyytyväisyydestä on tietenkin huolehdittava erittäin huolellisesti, vähintäänkin erinomaisesti, ettei kilpaileville prosessikemikaalin toimittajille anneta mahdollisuutta koeajaa omia tuotteitaan.

Venäjä kuuluu maailman kymmenen suurimman talouden joukkoon 1 850 miljardin dollarin bruttokansantuotteellaan. Tästä yli kolmannes muodostuu teollisuudesta, joten Venäjän-kauppa on suuri mahdollisuus myös BIM Finland Oy:lle. Poliitiikka ja Venäjän-myynti ovat olleet vähän yli neljännes kaikesta myynnistä ja Venäjän-markkinoilla on erittäin suurta potentiaalia kasvattaa myyntiosuutta, mutta se vaatii tietenkin valtavan määrän miestyötunteja myynnin ja markkinoinnin saralla sekä tarkan ja järjestelmällisen suunnitelman.

6 LOPUKSI

Kaikki loppuu aikanaan, niin myös tämän tutkielman laatiminen. On ollut todella syventävää tutkia läheltä BIM Finlandin toimintaa. Työ oli mielenkiintoinen projekti alusta loppuun ja pidin erittäin paljon perehtymisestä tärkeisiin logistiikan mittareihin ja tunnuslukuihin. Tämä työ opetti minulle paljon, miten valtavasti tehokas logistiikka voi vaikuttaa minkä tahansa yrityksen toimintaan.

Tutkimustyön tilaaja oli tyytyväinen saamiinsa tuloksiin ja lukuja käytetään tulevaisuutta silmällä pitäen. Tässä työssä esitetyt laskelmat ovat varsin pieni osa kaikesta, mitä sain kesän 2014 aikana BIM Finland Oy:n palveluksessa tehdä.

LÄHTEET

Aaltio, J., BIM Finland Oy:n toimitusjohtaja, 8.1.2014. Kouvola Sanomien haastattelu.

BIM Finland Oy:n sisäinen materiaali

BIM Kemi AB, Saatavissa: <http://www.bimkemi.com/?pg=100977132&c=>. Viitattu 18.6.2014

Pandora Trades Incoterms, Saatavissa: https://www.pandoratrades.com/incoterms/#.U_YK4GM5y24. Viitattu 25.7.2014

Ritvanen, V., Inkiläinen, A., von Bell, A. & Santala, J., 2011. Logistiikan ja toimitusketjun hallinnan perusteet. Helsinki: Suomen huolintaliikkeiden liitto, Suomen Osto- ja Logistiikkayhdistys LOGY

Kaksonen, J., 2013. Opinnäytetyö, Case: BIM Finland Oy:n logistiset kustannukset 2009–2011. Kotka. Kymenlaakson ammattikorkeakoulu.

Rouvinen, S., laatukoordinaattori, 2013. BIM Finland Oy, Kouvola